



# Учиться, обсуждать, побеждать: итоговая сессия АБТ-АСТЕ Russia

Поделиться достижениями, открыто поговорить о трудностях, заглянуть в будущее и даже «поиграть в командировку» смогли участники итоговой образовательной сессии АБТ-АСТЕ Russia, состоявшейся 8 декабря в отеле Hilton Moscow Leningradskaya.

Подготовила Светлана ЛЕБЕДЕВА

Взгляд корпоративного покупателя на 2015 г. представила начальник отдела организации деловых поездок департамента корпоративной поддержки «Открытие Холдинг» **Мария Сергеева**. Подводя итоги в масштабах индустрии, г-жа Сергеева с прискорбием заметила, что наметившийся после отмены агентской комиссии «Аэрофлотом» тренд на постепенный переход российского бизнес-трэвел рынка на «белые» схемы себя не оправдал. «Рынок снова из «серого» становится «черным», уверенно побеждает комиссия платформ, демпинг и работа «за ноль». Я не понимаю, как можно покупать кота в мешке. Ведь, покупая «за ноль», мы сами себя обманываем», – резюмировала г-жа Сергеева.

Из положительных итогов года эксперт отметила законодательную отмену командировочного удостоверения, что существенно облегчило документооборот, а значит, работу трэвел-специалистов.

А вот российская авиаотрасль преподнесла в 2015-м целый ряд неприятных «сюрпризов» — и речь далеко не только об уходе с рынка «Трансаэро». По мнению г-жи Сергеевой, у перевозчиков до сих пор отсутствует единый подход к формированию тарифной сетки, а вместо так необходимых корпоративному сегменту дисконтов в большинстве случаев предлагаются накопительные баллы и мили.

Тему авиарынка продолжила **Наталья Порошина**, директор департамента онлайн-технологий Zelenski Corporate Travel Solutions. Она отметила, что в 2015 г. российские путешественники «потеряли» не только важнейших игроков отрасли: «Трансаэро», Estonian air, Delta, Niki, Sas, Wizz, Easy Jet, Thai, Catay Pacific, airberlin, – но и целые направления – Украину, Турцию, Египет. Зато авиакомпания «Победа» в начале ноября открыла рейсы за рубеж.

Важным результатом года Наталья назвала и изменения в ценовой политике российских перевозчиков, в частности, введение тарифов Basic и Flex авиакомпанией S7, Promo и Light «Уральскими авиалиниями» и

Light – «Ютэйр». Появление подобных «безбагажных» тарифов означает очевидный тренд на взимание сборов с дополнительных сервисов, которые сегодня становятся одним из главных источников дохода перевозчиков. При этом у путешественников по-прежнему остается масса возможностей экономии на авиабилетах. Г-жа Порошина рекомендовала корпоративным покупателям бронировать заранее, сравнивать цены нескольких перевозчиков и выбирать наименьший тариф, доверять агентству-партнеру, контролируя при этом его сервисный сбор, отслеживать соблюдение трэвел-политики, анализировать процент возврата билетов и не брезговать low cost авиакомпаниями.

Благодаря административному менеджеру Leroy Merlin **Александре Перекальской** гости образовательной сессии на собственном опыте узнали, как с помощью игры можно просто и наглядно объяснить деловым путешественникам компании правила трэвел-политики, контролировать ее соблюдение и даже повышать лояльность сотрудников.

Все участники мероприятия АБТ-АСТЕ Russia были разделены на команды — по три за каждым столиком – и получили игровые фишки в виде самолетиков, чтобы перемещаться по клеткам поля. Так, попав на клетку с изображением поезда, игроки отправлялись «в командировку», перемещаясь на несколько клеток вперед до следующего «вагончика». А вот изображение больничного листа или финансового отчета, напротив, задерживало участников, вынужденных пропустить ход.

Вопросы, придуманные Александрой, тоже отличались оригинальностью. А как, например, ответили бы вы на вопрос: «Стоит ли сотруднику приходить на работу, если он вернулся из командировки в 10 утра?» Варианты ответа предлагались следующие: 1) да, ведь это мой рабочий день; 2) да, ведь начальник по мне очень скучает; 3) да, авось меня там еще кто-то помнит; 4) да, я забыл там кошелек, заодно поработаю. Впрочем, особенно волноваться участникам игры не стоило – ведь все ответы были правильными!



**Мария СЕРГЕЕВА**,  
начальник отдела организации деловых поездок департамента корпоративной поддержки «Открытие Холдинг»



**Наталья ПОРОШИНА**,  
директор департамента онлайн-технологий Zelenski Corporate Travel Solutions



**Александра ПЕРЕКАЛЬСКАЯ**,  
менеджер Leroy Merlin